بسم اللہ الرحمن الرحیم

ہمارا تعلق میڈیکل فارما سے ہیں، ہمیں بہت سے مسائل درپیش ہیں جس کا ہم شرعی حل معلوم کرنا چاہتے ہیں۔

1۔ ڈاکٹرز حضرات کے پاس جاکر اپنی کمپنی کی پروڈکٹ کے بارے میں انفارمیشن دے کر انہیں مریضوں کے لیے لکھنے پر ایگری کرنا ہوتا ہے جس پر ڈاکٹرز کمیشن مانگتے ہیں اور ڈاکٹرز یہ کہتے ہیں کہ ہماری وجہ سے کمپنی کو فائدہ ہوتا ہے اس لیے ہمیں بھی حصہ ملنا چاہیے اور خود کو کمپنی کا پاٹنرز سمجھتے ہیں اور کچھ ڈاکٹرز اپنی زبان سے تو کچھ نہیں کہتے اور کوئی ڈیمانڈ نہیں کرتے لیکن اگر انہیں کمیشن نہیں دیں تو پھر یہ ہماری پروڈکٹ نہیں لکھتے اس لیے ان کو بھی کمیشن دینا پڑتا ہے تو کیا ہمارے لیے کمیشن دینا صحیح ہے؟

2۔ بعض ڈاکٹرز کا اپنا یا ان کے کلینک کے قریب میڈیکل اسٹور ہوتا ہے وہ مریضوں کو ہماری پروڈکٹ دیتے ہیں اور میڈیکل اسٹور پر ہماری پروڈکٹ کے سیل کے حساب سے اپنا کمیشن مانگتے ہیں جیسے ایک لاکھ روپے کی سیل پر پچیس ہزار روپے لیتے ہیں کیا ہمارے لیے یہ پیسے دینا صحیح ہے؟

3۔ کمپنی ڈاکٹرز کو مختلف چیزیں گفٹ میں دیتی ہیں (جیسے گھڑی، ڈائریاں وغیرہ) اور بعض ڈاکٹرز کمپنی سے ڈیمانڈ کرتے ہیں (جیسے فریج، اے سی، ٹکٹ وغیرہ) تو کیا یہ دینا صحیح ہے؟

4۔ ہم ڈاکٹرز کو اچھے اور معیاری ہوٹلز میں دعوت دیتے ہیں اور اس کا بل بنا کر کمپنی سے وصول کر لیتے ہیں تو ایسا کرنا صحیح ہے؟

5۔ کمپنی کی طرف سے ہمیں ڈاکٹرز کو دینے کے لیے فری سمپلز ملتے ہیں کیا ہمارے لیے ان سمپلز کو بیچنا یا ان کو کسی ضرورت مند مریض کو فری میں دینا صحیح ہے؟

6۔ ہمیں ایک مخصوص ایریا دیا جاتا ہے اگر ہم اپنا ٹارگٹ پورا کرنے کے لیے کسی دوسرے ایریا میں مال فروخت کر دے تو کیا یہ صحیح ہوگا؟

7۔ کمپنی پروڈکٹ کی قیمت طے کرتی ہے کہ مارکیٹ میں اسی ریٹ ہی میں دینی ہے ہمیں ایک ٹارگٹ دیا جاتا ہے کہ اگر یہ ٹارگٹ پورا کر لیا تو ہمیں کمیشن ملے گا، ہم اپنا ٹارگٹ پورا کرنے کے لیے اپنی جیب سے پیسے ملا کر یا سمپلز وغیرہ بیچ کر اس سے حاصل ہونے والی رقم کے ذریعے کمپنی ریٹ سے سستی مارکیٹ میں دیتے ہیں اور ٹارگٹ پورا ہونے پر جو کمیشن ملتا ہے اس سے ہمارے پیسے کور ہو جاتے ہیں کیا ایسا کرنا صحیح ہے؟ ان چیزوں کا بعض دفعہ سینئر کو معلوم ہوتا ہے اور بعض دفعہ سینئر خود بھی کرواتے ہیں اور بعض دفعہ کمیشن کے لیے ہم خود بھی کرتے ہیں؟

(جواب منسلکہ ورق پر ملاحظہ فرمائیں)

بسم اللہ الرحمن الرحیم

الجواب حامداً و مصلیاً

(۱،۲)۔۔۔ صورتِ مسئولہ میں آپ حضرات کا ڈاکٹروں کو اپنی کمپنی کی دوائیاں تجویز کرنے پر کمیشن دینا جائز نہیں، چاہے ڈاکٹر خود مطالبہ کریں یا آپ حضرات ان کو پیشکش کریں اور چاہے ڈاکٹر مریضوں کے لئے آپ کی کمپنی کی دوائیاں لکھنے پر کمیشن مانگیں یا اپنے میڈیکل اسٹور پر آپ کی پروڈکٹ کے سیل کے حساب سے کمیشن مانگیں، کیونکہ مذکورہ سب صورتوں میں یہ کمیشن دینا شرعاً رشوت ہے جس سے اجتناب کرنا لازم ہے۔

(ماخذہٗ التبویب: ۱۳/۱۵۴۴، بتغییر)

الجامع الصحيح سنن الترمذي (۳/ ۲۵۸):

عن عبد الله بن عمرو قال لعن رسول الله صلى الله عليه وسلم الراشي والمرتشي قال أبو عيسى هذا حديث حسن صحيح.

حاشية ابن عابدين(۵/ ۳۶۲):

وفي الفتح: ثم الرشوة أربعة أقسام: منها ما هو حرام على الآخذ والمعطي وهو الرشوة على تقليد القضاء والإمارة. الثاني: ارتشاء القاضي ليحكم وهو كذلك ولو القضاء بحق؛ لأنه واجب عليه.

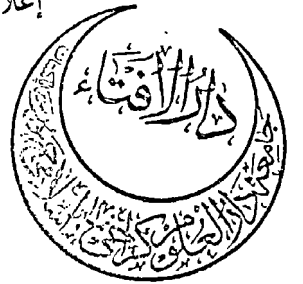
بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع (٤/ ٢٤):

ولو استأجرها للطبخ والخبز؛ لم يجز ولا يجوز لها أخذ الأجرة على ذلك؛ لأنها لو أخذت الأجرة لأخذتها على عمل واجب عليها في الفتوى فكان في معنى الرشوة فلا يحل لها الأخذ.

إعلاءالسنن(١٥/٦٤):

والحاصل:أن حد الرشوة هوما يؤخذ عماوجب علي الشخص سواءكان واجباعلى العين أوعلى الكفاية وسواء كان وجبا حقا للشرع كما في القاضي وأمثاله......أو كان واجباً عقداً كمن آجر نفسه لإقامة أمر من الأمور المتعلقة بالمسلمين فيما لهم،أو عليهم كأعوان القاضى،وأهل الديوان وأمثالهم.

الدر المختار وحاشية ابن عابدين(٦/ ٤٢٣):

لا بأس بالرشوة إذا خاف على دينه والنبي – عليه الصلاة والسلام – كان يعطي الشعراء ولمن يخاف لسانه. (قوله إذا خاف على دينه) عبارة المجتبى لمن يخاف، وفيه أيضا دفع المال للسلطان الجائر لدفع الظلم عن نفسه وماله ولاستخراج حق له ليس برشوة يعني في حق الدافع اهـ.

(۳)۔۔۔ دواؤں کی کمپنیاں ڈاکٹروں کو جو تحفے تحائف دیتی ہیں، یا ڈاکٹر حضرات خود ڈیمانڈ کرتے ہیں، اگر ان تحفے تحائف سے مقصود کمپنی کی تشہیر ہو جیسے اس کمپنی کے نام سے بنی ہوئی چھوٹی موٹی اشیاء مثلاً کلینڈر، قلم اور لیٹر

جاری ہے۔۔۔

پیڈ وغیرہ جو کہ عام طور پر کمپنیاں اپنی پروڈکٹ کی تشہیر کے لیے بلا امتیاز تمام ڈاکٹروں کو دیتی ہیں، چاہے وہ ڈاکٹر مریضوں کو اس کمپنی کی دوائیاں تجویز کرتا ہو یا نہ کرتا ہو، تو اس قسم کی چیزیں ڈاکٹروں کو دینا درست ہے، لیکن اگر قیمتی اشیاء دی جائیں اور اس سے مقصود یہ ہو کہ ڈاکٹر زیادہ سے زیادہ اس کمپنی کی ادویات لکھے، تو ایسی صورت میں کمپنی کا تحفہ دینا جائز نہیں، کیونکہ یہ رشوت ہے، جس کا لینا دینا حرام اور ناجائز ہے۔ (ماخذہ: تبویب ۷۴/۸۰۲ بتصرف)

(۴)۔۔۔آپ حضرات کا ڈاکٹروں کو اعلیٰ اور معیاری ہوٹلوں میں دعوت دینے سے مقصود اگر کمپنی کی پروڈکٹ کا تعارف اور تشہیر ہو تو ایسی صورت میں آپ کے لئے ڈاکٹروں کو دعوت دینا اور اس کا بل کمپنی سے وصول کرنا جائز ہے لیکن اگر مقصود یہ ہو کہ ڈاکٹر زیادہ سے زیادہ اس کمپنی کی ادویات لکھے، تو ایسی صورت میں یہ بھی رشوت ہی کی ایک صورت ہے، اس لئے اس سے اجتناب کرنا لازم ہے۔

وفی الفتاوی الهندية – (۳ / ۳۳۰)

الهدية مال يعطيه ولا يكون معه شرط والرشوة مال يعطيه بشرط أن يعينه كذا في خزانة المفتين.

وفی البحر الرائق، دارالکتاب الاسلامي – (٦ / ٢٨٥)

وذكر الأقطع أن الفرق بين الهدية والرشـوة أن الرشـوة ما يعطيه بشـرط أن يعينه والهدية لا شرط معها اهـ.

(۵)۔۔۔آپ کو کمپنی کی طرف سے ڈاکٹروں کو دینے کے لئے جو فری سمپلز ملتے ہیں، اگر کمپنی کی طرف سے انہیں بیچنے کی صریح اجازت نہ ہو، تو آپ کے لئے ایسی دوائیاں بیچنا جائز نہیں، البتہ کسی ضرورت مند مریض کو مفت دینے کے بارے میں یہ تفصیل ہے کہ اگر آپ کو کمپنی کی طرف سے کسی ضرورت مند کو مفت دینے کی صراحۃً ممانعت ہو تو ایسی صورت میں آپ کے لئے مفت میں دینا جائز نہیں ہوگا، لیکن اگر صراحۃً ممانعت نہ ہو بلکہ صراحۃً یا دلالۃً اجازت ہو تو آپ کے لئے یہ سمپلز کسی ضرورت مند مریض کو مفت میں دینا جائز ہے۔

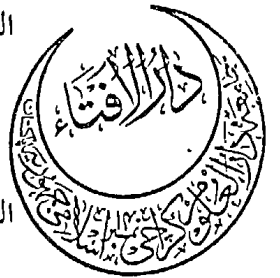
الفتاوى الهندية – (۳ / ۵۸۹)

الموكل إذا شرط على الوكيل شرطا مفيدا من كل وجه بأن كان ينفعه من كل وجه فإنه يجب على الوكيل مراعاته أكده بالنفي أو لم يؤكده

الفتاوى الهندية – (۳ / ۵۹۱)

ولو قال بعه من فلان فباعه من غيره لا يجوز كذا في فتاوى قاضي خان.

(٦)۔۔۔آپ کو دوائیاں فروخت کرنے کے لئے کمپنی کی طرف سے جو ایریا دیا جاتا ہے، آپ کے لئے اس مختص کردہ ایریا کے علاوہ کسی دوسرے ایریا میں مال فروخت کرنا جائز نہیں۔

المبسوط للسرخسي – (۱۹ / ۵۵)

والوكالة تقبل التقييد بالمكان والزمان، ولو قال: بعه بالكوفة ففي أي أسواق الكوفة باعه جاز؛ لأن مقصوده بهذا التقييد سعر الكوفة، وفي أي أسواق الكوفة باع، فإنه إنما باع بسعر الكوفة، وإن حمله إلى مصر آخر فباعه – لم يجز بيعه، فكان ضامنا له قياسا واستحسانا لتقييد الأمر بالكوفة نصا.

الفتاوى الهندية – (۳ / ۵٦۷)

ومنه صحة إضافتها فتقبل التقييد بالزمان والمكان، فلو قال: بعه غدا لم يجز بيعه اليوم، ولو قال: اعتق عبدي هذا أو طلق امرأتي غدا لا يملكه اليوم، ولو قال: بع عبدي اليوم أو قال: اشتر لي عبدا اليوم أو قال: اعتق عبدي اليوم ففعل ذلك غدا فيه روايتان بعضهم قالوا الصحيح أن الوكالة لا تبقى بعد اليوم كذا في فتاوى قاضي خان ولو وكله يتقاضى دينه بالشام ليس له أن يتقاضاه بالكوفة كذا في البحر الرائق.

(۷)۔۔۔ صورتِ مسئولہ میں اگر آپ کو کمپنی کی طرف سے متعین کردہ ریٹ سے کم میں ادویات فروخت کرنے کی اجازت ہو، تو آپ کے لئے کمپنی ریٹ سے کم میں مال فروخت کرنا جائز ہے، لیکن اگر کمپنی کی طرف سے اجازت نہ ہو تو آپ کے لئے ایسا کرنا جائز نہیں، چاہے سینئر کو معلوم ہو اور اس کے کہنے پر یہ کام کیا جائے یا معلوم نہ ہو۔

الفتاوى الهندية – (۳ / ۵۸۸)

أما إذا قال الموكل بعه بألف أو بمائة لا يجوز أن ينقص بالإجماع كذا في السراج الوهاج.......... ولو وكله بأن يبيعه بألف درهم فباعه بأكثر نفذ البيع وإن باعه بأقل لم ينفذ

بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع(٦/ ٢٧):

(وأما) : الوكيل بالبيع فالتوكيل بالبيع لا يخلو إما أن يكون مطلقا، وإما أن يكون مقيدا، فإن كان مقيدا يراعى فيه القيد بالإجماع، حتى إنه إذا خالف قيده لا ينفذ على الموكل ولكن يتوقف على إجازته...... إذا قال: بع عبدي هذا بألف درهم فباعه بأقل من الألف لا ينفذ........... واللہ سبحانہ وتعالیٰ اعلم بالصواب

علی الرحمٰن

دار الافتاء جامعہ دار العلوم کراچی

۱۲/صفر المظفر/۱۴۳۷ھ

۲۵/نومبر/۲۰۱۵ء

الجواب صحیح
محمود اشرف غفر اللہ
۱۲/۲/۱۴۳۷ھ

الجواب صحیح
۱۴/۲/۱۴۳۷ھ

الجواب صحیح
۱۵/۲/۱۴۳۷ھ